

证券代码：000078

证券简称：海王生物

# 深圳市海王生物工程股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2025年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动</u>
参与单位名称	通过“全景路演”参与2025年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的广大投资者
时间	2025年11月20日 15:40-17:00
地点	“全景路演”网站 ( <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	董事局主席兼总裁张锋 董事、副总裁兼董事局秘书王云雷 财务总监李爽 证券事务代表林健怡 投资者关系管理戴伊元
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年11月20日15:40-17:00通过全景网络提供的网上平台参与2025年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动。本次活动问答环节内容如下： <b>1、面对行业发展趋势，公司在业务结构上有哪些优化方向？</b> 答：尊敬的投资者您好！公司将聚焦高效益业务发展，主动

放弃低效业务，把有限资金投入到医疗器械及医药工业板块等效益较高的领域。通过优化业务结构，提升整体盈利水平，同时逐步夯实各子公司的经营质量及盈利能力，确保公司整体业务稳健发展。感谢您的关注！

**2、公司在疫苗和感冒药物方面有哪些业务？**

答：尊敬的投资者您好！公司下属子公司有疫苗冷链运输的业务。公司在产治疗感冒的药品有氯酚黄敏片、吗啉胍片等。感谢您的关注！

**3、在医药工业板块发展上，公司有哪些提升效益的具体思路？**

答：尊敬的投资者您好！公司继续利用海王体系现有的网络资源及客户资源，发挥公司工业体系和商贸体系联动优势，持续深化市场布局，积极参加国家集采到期品种在各区域的联盟带量采购，抢占市场，带动其他产品销售。同时根据产品的特性划分全管道销售、控销销售、电商销售三大管道进行流通渠道销售布局。通过“以量带价、以点带面”的路径，提升医药工业板块在公司整体业务中的占比和盈利贡献。感谢您的关注！

**4、公司的发展策略、定位方向是什么？**

答：尊敬的投资者您好！2025年公司以“增加销售毛利、保障资产安全、改善融资渠道、优化资金回报”为经营管理指导思想，以现金流为核心，效益最大化为目标，组织开展经营活动。感谢您的关注！

**5、在医药流通同质化竞争中，公司如何打造差异化优势？**

答：尊敬的投资者您好！公司通过“业务聚焦+资源协同+板块联动”构建差异化优势。一是聚焦医疗器械，与波士顿科学、

强生等头部品牌深度合作，2025年上半年公司医疗器械板块营业收入约49.86亿元，已形成稳定规模与专业服务壁垒；二是强化医药工业与商贸体系的联动，公司工商联动部门梳理了工业体系内的产品清单，定期收集重点品种数据，依托海王体系内的零售渠道资源协同销售，逐渐打造公司的黄金单品，加快产品的有效转化，以提升市场占有率和盈利水平；三是依托海王体系资源，实现采购、配送、零售渠道的协同增效，同时发力中药领域，以丰富的中药品种和成熟渠道形成特色竞争力。感谢您的关注！

**6、请问公司如何保障中小投资者的知情权和参与权？**

答：尊敬的投资者您好！公司严格按照有关法律法规规定，积极履行信息披露义务，重视投资者权益保护，通过现场调研、投资者互动平台、投资者热线等多种方式加强与投资者互动，让投资者了解公司生产经营管理情况。感谢您的关注！

**7、未来医药流通行业会形成怎样的格局？**

答：尊敬的投资者您好！从整体上来看，目前医药流通领域的行业的集中度仍有上升空间。未来医药流通行业的集中度将持续提升，资源会进一步向头部企业集聚，小规模企业生存空间将持续承压，民营企业经营的压力也会与日俱增。当前有不少行业内的民营企业在寻求与国资的合作机会，依托国资在资金、资源整合及业务赋能等方面的优势，拓展发展路径。感谢您的关注！

**8、当前医药流通行业的整体发展趋势如何？公司在其中具备哪些发展机遇？**

答：尊敬的投资者您好！从行业层面看，医药流通领域的集中度正持续提升，资源逐步向头部企业聚集，小规模企业生存空间被压缩，这为公司整合市场资源创造了有利条件。同时行业规模保持稳健增长，2024年全国七大类医药商品销售总额达29,470

亿元，同比增长 0.6%。随着人口老龄化加剧、国民健康意识增强，行业销售规模有望持续扩大，公司作为行业内具备一定规模的企业，将依托自身规模优势积极整合区域资源，同时聚焦医疗器械与医药工业核心板块强化竞争力，把握行业发展机遇。感谢您的关注！

**9、公司医疗器械板块业务与同行业商业配送公司相比，核心竞争优势体现在哪些方面？**

答：尊敬的投资者您好！公司医疗器械板块以代理销售模式为主，合作了波士顿科学、强生、迈瑞医疗等国内外知名品牌，2025年上半年公司医疗器械板块营业收入约 49.86 亿元，具有一定规模优势。相较于药品业务，医疗器械业务受集采影响较小，抗风险能力更强。同时，团队吸纳了波士顿科学、西门子等行业头部企业的管理及销售精英，保障了业务的专业性和先进管理理念的落地。感谢您的关注！

**10、未来公司在业务发展方面有哪些规划以提升利润率呢？**

答：尊敬的投资者您好！为实现资金提质增效，公司主动退出部分低毛利业务，将更多资金投入到利润率较高的业务，特别是加大对医疗器械及医药工业板块业务的投入。同时，公司还对业务结构进行战略性调整，处置部分与主营业务关联度不高及业绩持续不理想的非核心子公司，努力提高子公司的经营质量及盈利能力，确保整体业务的稳健发展。感谢您的关注！

**11、请问公司在业务布局方面有哪些创新，具体模式是怎样的？**

答：尊敬的投资者您好！为了增加新的利润增长点，公司正在积极布局以及试点创新业务。公司正在向创新药、生物制药、高毛利普药方面拓展业务。此外，公司也在院外业务、终端业务

上进行新的业务拓展，在电商业务方面也加大人员投入。在中药业务上，公司下属子公司与部分医院进行合作打造区域智慧中药房；与部分医院进行合作共建制剂室、临方加工室项目，在核心医院开展协定方、代茶饮、膏方加工等延伸服务。公司也在加速推进特医食品业务落地，为满足进食受限、消化吸收障碍、代谢紊乱或者特定疾病状态人群对营养素或者膳食的特殊需要。感谢您的关注！

**12、公司跟同行业公司相比有什么竞争力？**

答：尊敬的投资者您好！作为民营上市公司，公司的优势主要体现在灵活的决策机制及服务意识。在当前市场环境存在不确定性的背景下，公司通过高效的决策体系和快速的市场响应能力，能够及时进行战略调整并有效落实战略规划，充分发挥公司灵活、高效的决策机制优势。在客户服务方面，各区域集团及其子公司始终以客户需求为导向，积极、快速地响应客户的服务需求，服务范围涵盖传统的医药配送、专业性的设备维保以及提供定制化的SPD解决方案等方面，满足客户的多样化需求。感谢您的关注！

**13、创新药 HW130 现在临床几期了？如果研发成功进入市场能为公司带来大概多少利润？公司主业有从医药流通企业转型生物医药制造的打算吗？**

答：尊敬的投资者您好！公司高度重视研发工作，创新药HW130注射液完成I期临床研究，并开展II期临床的临床样品原料与制剂的生产。目前公司正大力推进医药工业板块的发展，将以现有的研发实力为坚实基础，充分利用海王体系内的零售渠道资源协同销售加速实现产品的有效转化，稳步提升医药工业板块在整体业务的占比，进而全面提升公司的整体效益。感谢您的关注！

**14、国家“十五五”规划大力支持创新药及医疗器械的发展，**

	<p><b>公司如何把握这一政策机遇？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司将精准洞察市场需求变化，优化产品与服务供给，强化自身核心竞争力，以应对行业变革带来的挑战与机遇。在经营方面，各分、子公司充分考虑上下游资金占用情况，通过对高毛利品种置换、低毛利品种提升、控销低负毛利品种等方式，对销售结构进行优化调整。感谢您的关注！</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2025年11月20日